# CÓMO HABLAR con CUALQUIERA



*Estrategias infalibles para iniciar y mantener una conversación, hacer amigos y construir una vida social enriquecedora*

COLE MCBRIDE

# Cómo hablar con cualquiera

Estrategias infalibles para iniciar y mantener una conversación, hacer amigos y construir una vida social enriquecedora

**Cole McBride**

# Tabla de contenidos

# Introducción

Si oyes una voz en tu interior que te dice: "Tú no eres pintor", entonces no dudes en pintar... y esa voz se callará.
**-Vincent van Gogh**

Es posible que una voz en tu interior te diga que no eres un gran conversador. Posiblemente te acuse de tener poco o nada que decirle a nadie. Lo primero que hay que hacer es silenciar esa voz hablando.

Quizá te digas a ti mismo que no has nacido para ser un ser "sociable". Cuando hablas, crees que aburres a las personas (si es que se molestan en escucharte) y, para ser sincero, muchas veces ellas te aburren a ti. Además, la gente que habla contigo nunca dice gran cosa. Así que tú tampoco. Puede que te preguntes por qué, aunque quieres hablar con la gente, las conversaciones parecen vacías, superficiales o no fluyen.

Es probable que te sientas cómodo con ciertas personas, pero una voz interior te dice que hay gente con la que nunca podrás hablar por mucho que lo desees porque no eres lo suficientemente interesante o atractivo y ellos a su vez, al ser tan interesantes o atractivos, te rechazarán. Puede que la voz te confunda a menudo, etiquetándote como "demasiado normal" y luego como "no lo suficientemente normal".

Si alguien era un poco torpe socialmente, ése era Vincent van Gogh. Muchos de los que trataron con él lo consideraban difícil y despreciable, y nadie podría haberle culpado si hubiera decidido dar la espalda al mundo y comunicarse sólo con su hermano Theo. En cambio, logró con éxito lo que se proponía con su arte, que era transmitir a la gente su profundidad y la ternura de sus sentimientos, y conectar con ellos a nivel del corazón (Wallace, 1969). Sus cartas abiertas, sinceras, expresivas y detalladas a Theo han contribuido a que, en la actualidad, las personas lo comprendan. Ha recorrido un largo camino desde aquel hombre feroz y poco atractivo que a menudo decepcionaba, distanciaba a su familia y disgustaba a sus amigos y conocidos. Ahora la gente de todas las edades y de todas partes se identifica mucho con él y le agradecen su contribución al arte y a la cultura. Firmaba sus obras como "Vincent" en lugar de usar su nombre completo, como hacían otros artistas (Wallace, 1969). Su humildad nos resulta tanto más entrañable cuanto que ahora se le tiene en gran estima por su habilidad artística y su carácter, su determinación y su valor. Lo que marcó la diferencia es que ahora la gente lo conoce mientras que entonces no era conocido. Cuando llegamos a conocer a alguien, a conocerlo *de verdad,* no podemos evitar empezar a comprenderlo y a valorarlo.

Todo el mundo es interesante cuando es sincero respecto a quién es, porque todo el mundo es esencialmente como nosotros y, sin embargo, cada persona es cautivadoramente diferente de la siguiente. Nos interesa quiénes somos y qué significan nuestras vidas, y también nos interesan las diferentes perspectivas y experiencias que las personas tienen acerca de esta existencia compartida.

La verdad es que todos somos natural e instintivamente sociables. Nacimos *siendo* "seres sociables" por naturaleza.

Hay formas de hablar y socializar que simplemente has heredado y que forman parte de tus genes y de tu temperamento innato. Quieres utilizar tus puntos fuertes y débiles naturales para conectar con los demás sin sentirte amenazado o como si tuvieras que fingir que eres alguien que no eres. No hace falta ser extrovertido y hablador para poder hablar con la gente de una forma que te resulte significativa y satisfactoria. De hecho, ser extrovertido y hablador a veces puede obstaculizar conversaciones significativas y satisfactorias. Tanto las personas introvertidas como las extrovertidas pueden ser sociables, pero ambas pueden sentirse solas entre la multitud. Ambas pueden mantener conversaciones profundas y satisfactorias entre la misma multitud, fortaleciendo amistades y formando otras nuevas.

Hay formas en que piensas sobre hablar y socializar que has adquirido, algunas de ellas a partir de experiencias estresantes o traumáticas que te han dejado nervioso, ansioso y deseoso de evitar situaciones en las que esas experiencias puedan repetirse o recordarse. Quieres ser valiente; quieres curarte de las decepciones y heridas del pasado, pero no sabes por dónde empezar. Parece más fácil permanecer encerrado, pero sabes que eso es una especie de muerte en vida.

Lo que necesitas es una serie de estrategias infalibles, sencillas y prácticas, que te ayuden a ser ese "ser sociable" que eres de forma natural e instintiva.

Este conciso y franco libro expone una serie de estrategias, empezando por un capítulo sobre la clave de una conversación profunda y gratificante: tú. El capítulo se centra en la confianza en uno mismo y en cómo dar la imagen de que se tiene confianza en uno mismo incluso cuando todavía se está trabajando en ello. Trata de tu aspecto y de cómo utilizar tu cuerpo para causar una buena impresión, ofreciendo consejos sobre cómo captar la atención de alguien y ser atractivo y cautivante a los ojos -y, por asociación, a la mente- de la persona con la que estás hablando.

El segundo capítulo te ayudará a presentarte y a iniciar una conversación, abordando temas como cuándo hablar y cómo hablar (utilizando tu voz en todo su potencial). Te explicaremos cómo captar la atención de la persona, cómo hacer que se sienta cómoda, cómo presentarse de forma simpática y cómo mantener la calma y concentrarte en la conversación.

En el capítulo siguiente se explica cómo continuar la conversación sin silencios incómodos ni callejones sin salida, y de qué hablar. En lugar de alejarte de una conversación, la charla trivial debe valorarse como la base sólida de una conversación genuina y que merezca la pena. Para que una conversación bidireccional tenga sentido, hay que saber escuchar bien, ¡sin acabar siendo el único que escucha!

El cuarto y último capítulo se centrará en cómo mantener conversaciones abiertas de cara al futuro para que la gente quiera volver a verte y seguir hablando contigo. A lo largo del libro, hay muchas instrucciones claras y útiles sobre qué hacer y, lo que es igualmente importante, qué no hacer.

Durante mucho tiempo, creí que era antisocial y que podía arreglármelas con solo un par de amigos y un primo con quien hablar. Como hijo único de padres solitarios, desde una edad temprana, se me consideraba callado y retraído. A menudo, me quedaba callado a pesar de que no quería nada más que hablar con alguien. A veces las situaciones requerían que hablara y, para

mi vergüenza en ese momento, no lograba hacerlo. Casi nunca expresaba mis sentimientos en voz alta, incluso cuando se volvían más intensos, serios y tristes, decidido a arreglármelas por mi cuenta. Parte de mi incapacidad para hablar se debía a mi naturaleza naturalmente reservada; en parte se debió a incidentes formativos que sacudieron mi confianza; y parte era porque simplemente no sabía cómo ser escuchado.

Cuando estaba a solas, hablaba conmigo mismo con bastante libertad; creo que hablar conmigo mismo me ayudaba enormemente, pero anhelaba la perspectiva fresca de otra persona. Cuando me di cuenta de que las personas que más sociables y conversadoras desarrollaban más conexiones y relaciones más profundas, empecé a investigar cómo hablaban estudiándolas. Incentivado por lo que veía, me armé de valor y empecé a hablar con ellos, un avance en sí mismo.

Gran parte de lo que se expone en este libro es el resultado de esas observaciones y entrevistas. He incluido dos entrevistas para dar una idea de cómo se desarrollaron y de cómo distintos tipos de personas contribuyen a que nos entendamos a nosotros mismos. Al final de este libro, tú también serás una persona a la que otros pidan consejos.

Ahora mismo, una voz en tu interior podría tachar eso de imposible. Si actualmente hay una sola persona en tu vida con la que sientes que puedes hablar, esa voz interior podría decirte que siempre habrá una sola y que nadie más te entendería. Si te sientes cómodo hablando con una sola persona, ese dialogo interior te impedirá hablar con un público más amplio o frente a un grupo diciéndote que perderás su atención tan rápido como pierdas el hilo de tus pensamientos. Puede que tengas un círculo de amigos bastante cerrado y te gustaría conocer a nuevos amigos de diversas etnias, creencias y procedencias, pero esa voz interior te dice que no tienes la experiencia, la complejidad o la inteligencia suficientes para ello.

Tu voz interior puede sonar como la de tu madre o tu padre o la de alguien con autoridad que simplemente vela por ti, por tu propio bien, tratando de preservar tu dignidad. Puede que se parezca mucho a tu propia voz, pero suena como una voz con demasiado que decir. Es una voz que *debe* ser desafiada. Es hora de que la ahogues con el sonido de tu propia y verdadera voz.

# Capítulo 1: La conversación empieza por ti

Puede que olviden lo que has dicho, pero nunca olvidarán cómo les has hecho sentir.
**–Carl Buehner**

¿Te cuesta hablar porque no tienes confianza en ti mismo? Incluso con poca o ninguna seguridad en ti mismo, puedes hablar con cualquier persona.

La diferencia entre alguien callado pero seguro de sí mismo y alguien callado sin confianza en sí mismo, es que el primero, cuando quiere puede hablar, pero el segundo no. Están inhibidos y silenciados por su ansiedad. Desearían que se los tragara la tierra o, si tuvieran una capa de invisibilidad, ocultarse tras ella y tal vez quedarse donde están; querrían estar ahí, pero sin esa ansiedad.

Siguiendo las estrategias de este libro, llevarás la apariencia de confianza en ti mismo como un manto de *visibilidad* para poder hablar; y para que la gente te vea y te escuche cuando hables.

Las personas con autoconfianza son muy visibles y parecen estar exactamente donde deben estar. La seguridad en ti mismo se hace realidad cuando los demás la esperan de ti; parece que la posees y ellos suponen que tienes motivos para ello. Tu capa, que es un estado mental, te ayudará a vivir como si lo que esperas ya hubiera sucedido. Te ayudará a entablar conversaciones, a disfrutarlas a fondo y a hacer amigos duraderos. Al mismo tiempo, te ayudará a desarrollar la confianza interior en ti mismo para sentirte más satisfecho y realizado.

## Sentido de uno mismo

Aunque la autoconfianza puede desarrollarse con el tiempo, no necesariamente lo hace. Los niños suelen ser las personas más seguras de sí mismas. Tienden a vivir el momento en lugar de recordar quiénes eran ayer o quiénes pretenden ser mañana. A menudo deciden en un instante si les caes bien o mal y, si les agradas, te hablarán abiertamente y largo y tendido. *The School of Life* (La escuela de la vida), una empresa educativa que ofrece consejos para una vida más plena, demuestra cómo los niños, a pesar de tener pocos años de experiencia en su haber, son de las personas más interesantes, o menos aburridas, que existen (The School of Life, 2017).

Es a medida que los niños se convierten en adolescentes -cuando sus cerebros se reestructuran por la actividad hormonal- que son sensibles a la valoración social y parecen vivir en un estado de perpetuo bochorno (Somerville, 2013). ¡Con qué claridad recuerdo aquellos años adolescentes de vergüenza y agonía!

Pero hay muchos preadolescentes que son tímidos y siguen siéndolo, aparentemente reacios a participar o a recibir atención. A menudo, sus padres también lo son; nos preguntamos si los

niños aprenden ese comportamiento mediante el ejemplo o si lo llevan en los genes. Los estudios han demostrado que existe una propensión innata en el cerebro de algunas personas, desde que son bebés, a sentir miedo en lugar de curiosidad cuando ocurre algo nuevo o fuera de lo común (Randall, 2002). Yo fui uno de esos niños, y quizá tú también lo has sido. Es injusto esperar que esos niños busquen nuevas experiencias o corran riesgos con la misma facilidad que los niños cuyos cerebros no reaccionan de este modo; pero si se les tranquiliza y se les familiariza con lo desconocido mediante la exposición, se les puede animar a llevar una vida más aventurera.

Vincent Van Gogh mostraba una gran confianza en sí mismo a la hora de dibujar y pintar, y continuó trabajando prolíficamente a pesar del desaliento de críticos y espectadores, pero se sentía inseguro cuando se trataba de sus finanzas. Evitaba el tema a tal punto que su ansiedad por perder el apoyo financiero de su hermano Theo pudo ser lo que le llevó a una devastadora pelea con su amigo y colega artista, Paul Gaugin; su posterior colapso mental; y, en última instancia, su muerte (Wallace, 1969).

Como persona segura de sí misma, a la vez: te reconoces como un ser valioso tal y como eres, simplemente porque lo eres (factor fijo); y conoces tus fortalezas y habilidades y las valoras (factor cambiante). La confianza en uno mismo es la autoconfianza como entidad fija que existe continuamente. Siempre eres tú, por mucho que parezcas cambiar; aunque sufras un accidente o una enfermedad; aunque tengas una epifanía o encuentres un sentido a tu vida que antes no tenías. La confianza en uno mismo es también seguridad en los propios dones y capacidades, que son fluidos y fluctuantes. Nuestras facultades y habilidades físicas se fortalecen a medida que alcanzamos la adultez; nuestra agudeza mental mejora a un ritmo diferente; y cuando somos mayores, a menudo somos más sabios, aunque nuestros cuerpos se vuelvan más frágiles. Para tener confianza en nosotros mismos, debemos comprender tanto los aspectos duraderos como los efímeros de nuestra identidad. Algunas cosas en nosotros están escritas en piedra, otras son efímeras.

La seguridad en uno mismo no le resulta más fácil al extrovertido que al introvertido, ni viceversa. En una fiesta, el introvertido puede pegarse a alguien con quien le es más fácil pasar el rato, esperando a que una nueva persona entre en su órbita, o esconderse en un rincón hasta que una sensación de inadecuación o exclusión le obligue a marcharse, mientras su voz interior le dice que, para empezar, nunca debería haber venido. El extrovertido puede moverse entre la gente, socializando y disfrutando de la compañía de los demás a sabiendas de que, cuando vuelva a estar solo, lo hará con una persona a la que apenas reconoce o le importa: él mismo.

La confianza en uno mismo proviene del autoconocimiento, que implica saber cuáles son tus fortalezas y debilidades. Las personas que carecen de confianza en sí mismas suelen exagerar o restar importancia a sus fortalezas y a menudo hacen lo mismo con sus debilidades.

Para llevar la autoconfianza como una capa de visibilidad, analicemos brevemente de qué está hecha y qué apariencia tiene.

El elemento principal de la autoconfianza es la calma. Si estuviéramos cosiendo una capa de visibilidad, la tela sería un algodón ligero y respirable de calma. Incluso cuando estás nervioso, puedes parecer tranquilo relajando los hombros y manteniéndote erguido.

De joven pensaba que una postura correcta significaba poder caminar con un libro haciendo equilibrio sobre la cabeza, más tarde, aprendí un método para mantenerme erguido sin parecer

rígido o preocupado, que ahora quiero compartir contigo. Al imaginar que estaba suspendido del cielo por una fuerte cuerda atada a la parte superior de mi cabeza, el resto de mi cuerpo podía "colgar" relajadamente. Me ayuda concentrarme en mi cabeza, manteniéndola elevada, sin levantar el mentón, sino la coronilla. Al centrarme en la cabeza, en lugar de en el resto del cuerpo, también me resultó más fácil mover la cabeza mientras el resto del cuerpo simplemente acompañaba.

Cuando estás tranquilo y erguido, puedes mirar a la gente a los ojos. El contacto visual puede parecer aterrador, pero es una forma de estabilizarte al anclarte en otra persona receptiva.

Respirar correctamente, o de forma rítmica (sin prisas ni jadeos) y profunda (de modo que el estómago se hinche con el aire), es esencial para mantener la calma. Practicar con regularidad la respiración controlada ayuda a calmar la respiración en situaciones de estrés y a que el cuerpo entre en modo de relajación, aunque las circunstancias sigan siendo las mismas. Respirar correctamente ralentiza el pulso, ayuda a liberar las hormonas adecuadas y suministra más oxígeno al cerebro (Stinson, 2018). Para mí, los cuatro pasos de la respiración "4-4-4" son los más fáciles de recordar:

1. Inspira contando lentamente hasta cuatro (por la nariz o por la nariz y la boca).
2. Aguanta la respiración contando lentamente hasta cuatro (sin inhalar ni exhalar).
3. Exhala contando lentamente hasta cuatro.
4. Repite.

He usado esta técnica de respiración a menudo, cada vez que he tenido oportunidad, pero sobre todo en momentos de tensión y miedo; siempre marca una diferencia perceptible en mi estado de ánimo. Hace un tiempo, antes de hablar ante una multitud, sentía que el corazón me latía con fuerza y que la frente me sudaba. Intentar una respiración controlada me resultó bastante difícil en esas circunstancias, pero casi de inmediato, mis incómodos síntomas físicos remitieron y, cuando me levanté para hablar, no volvieron a aparecer.

Otras técnicas de relajación aprendidas en el deporte, el yoga o durante prácticas meditativas, también te ayudarán a relajarte en lugar de dejarte llevar por la ansiedad.

Una buena noche de sueño es crucial para tu entereza al día siguiente y el día después. He descubierto que concentrarme en el aire que entra y sale de mi nariz me ayuda a conciliar el sueño.

Evitar los estimulantes (principalmente la cafeína y las pantallas digitales) durante al menos tres horas antes de acostarme mejora la calidad de mi sueño. El alcohol puede ayudar a conciliar el sueño, pero arruina su calidad. Desde que dejé de beber, he tenido sueños más detallados, memorables y significativos.

El alcohol es tentador cuando te sientes cansado o ansioso por hablar con la gente y, al principio, puede parecer que "funciona" cuando sientes que te relajas y tus inhibiciones disminuyen. Por lo general, son nuestras inhibiciones las que nos impiden hablar, así que cuando los efectos del alcohol las anulan, pensamos que nos ha soltado la lengua. Las ventajas duran poco y, con el tiempo, si no te has emborrachado y te has vuelto insensible a la persona con la que hablas,

excesivamente confiado en tu erudición, te volverás más cansado e irritable según tu cuerpo pida una dosis cada vez mayor para satisfacerte. En lugar de eso, intenta imitar los primeros efectos del alcohol en tu forma de comportarte sin llegar a consumir la sustancia adictiva. El alcohol, cuando se usa como "lubricante" social, no es más que otra forma de esquivar y esconderse.

Cuando hables con alguien, no contengas la respiración ni te tenses, sino que relaja la mandíbula e imagina que te expandes en lugar de retraerte. Una persona poco sociable se describe acertadamente como alguien "atrapado en su caparazón". La capa de visibilidad no tiene cualidades de caparazón ni de armadura, sino que es suave y holgada. No tienes nada que temer porque tu fuerza está en lo más profundo: no necesitas ponerte capas de protección porque tu núcleo es indestructible. Tu superficie puede ser suave y vulnerable porque, aunque se rasgue, será remendada por la fuente invencible que es intocable para todos excepto para ti.

Mientras que la suave tela de la capa está hecha de calma con patrones abiertos, el detalle a lo largo de los bordes es una fina cinta dorada llamada alegría.

Sonreír demuestra que tienes confianza y seguridad en ti mismo. La mejor sonrisa es aquella que es auténtica, que puede leerse en los ojos de una persona: aunque la boca estuviera oculta, la sonrisa seguiría siendo visible en los ojos. Si no tienes ganas de sonreír, inténtalo de todos modos; quizás sonríete a ti mismo por no querer sonreír. A medida que las comisuras de los labios se curvan, es probable que descubras que te resulta más fácil sonreír y que una sonrisa falsa se convierte en una genuina con más facilidad que una expresión severa.

Y ahí lo tienes: tu atuendo para entablar una conversación, tanto si te sientes preparado como si no, es la calma y la franqueza decoradas con una sonrisa.

## Tu cuerpo habla

Una vez que tengas tu capa de visibilidad, puedes sacarle el máximo partido siendo consciente del cuerpo que hay debajo: tu cuerpo.

En una sociedad que parece obsesionada con los opuestos, tendemos a separar nuestra mente y nuestro cuerpo como dos cosas distintas y separadas. A menudo pensamos en nosotros mismos como nuestras mentes y en nuestros cuerpos como algo extra o los caparazones en los que residen nuestras mentes. Pero la ciencia afirma que tu mente empieza y termina en el cerebro, que es una estructura biológica viva, basada en células, que pertenece a nuestro cuerpo (Crick, 1995). El primer paso para aprender a hablar es creer que tu cuerpo y tu mente son uno, que no eres una abstracción contenida de algún modo en una forma material, sino que tus pensamientos y sentimientos son inseparables de tu carne, sangre y huesos.

Las personas con ansiedad social suelen manifestar síntomas de sentirse desconectadas de su cuerpo cuando intentan desenvolverse en una situación social, incluso aunque su cuerpo se ponga nervioso y se ponga en marcha con todo tipo de reacciones, desde sudar hasta ruborizarse, temblar o tener palpitaciones (Randall, 2002).

Al haber separado a la mente del cuerpo, la sociedad occidental ha profundizado aún más la división del intelecto de la emoción, vinculando el intelecto a la mente y la emoción al cuerpo: "cabezas" versus "corazones". El intelecto, visto como razón y conciencia, suele considerarse más ventajoso que la emoción, que se ve como impulsiva, ilógica y subconsciente. Aunque

sabemos que la mayor parte de lo que somos es subconsciente, supervisado por un segmento relativamente pequeño de conciencia (Jung, 1988), valoramos el segmento pequeño y global por encima del inconmensurablemente vasto y fundamental. Consideramos el intelecto más civilizado y relegamos la emoción a un antiguo pasado primitivo. La palabra "emocional" suele ir seguida de "supresión".

Jaak Panksepp, el padre de la neurociencia afectiva aplicó la investigación científica al estudio de la emoción, afirmando que necesitamos explorar nuestras emociones para entender quiénes somos porque no son solo reacciones "instintivas" o respuestas condicionadas a estímulos externos (Leyh, 2011). Panksepp aportó pruebas observables de que: uno de nuestros deseos humanos más sinceros es comunicar emociones; que nos construimos en torno a nuestras emociones y en base a ellas; y que los gestos y los sonidos pueden transmitir incluso más que las palabras.

Anoche asistí a un concierto en el que una cantante cantaba "¡Parto! Ma tu mio' de *La Clemenza di Tito* de Mozart. Habían ensayado bien. Era evidente que la cantante entendía la letra, pero la mayoría del público no, al menos lingüísticamente. Todos se dejaban llevar por las expresiones faciales, los gestos físicos y la voz de la cantante; todos estaban pendientes de cada palabra, de modo que, en los silencios, se podía haber oído caer un alfiler. Los ojos de la cantante miraban de cerca, luego a lo lejos y, a veces, parecía que me miraban a mí; erguida, con las piernas separadas y los pies bien plantados, mientras el cuerpo se balanceaba ligeramente, de vez en cuando los pies se movían para orientar a la cantante en direcciones ligeramente diferentes; los brazos a ambos lados con las manos colgando, no inertes, sino relajadas y listas para moverse, lo cual hacían en un momento de emoción extrema, extendiéndose hacia fuera y apretándose con fuerza contra el pecho una o dos veces luego. Cuando terminó, el público aplaudió e incluso rio con deleite, transportado por cada movimiento y sonido de la cantante.

Además, la cantante era atractiva y estaba bien arreglada, lo que aumentaba su atractivo.

El atractivo físico puede ser subjetivo, pero hay pautas generalmente aceptadas que tienen que ver con la pulcritud y la buena salud. Puedes prepararte para la interacción social asegurándote de estar aseado, bien alimentado, bien ejercitado y descansado. Puede que asocies estos adjetivos a una mascota o un animal de granja premiado, pero son igual de pertinentes en este caso. Si estás demacrado por la falta de sueño y las preocupaciones, te sientes enfermo o tienes un aspecto desaliñado, serás menos atractivo físicamente.

Los jóvenes tienen en su favor la ventaja de, justamente, la juventud. A medida que envejeces, puedes mejorar tu aspecto vistiendo ropa adecuada, con buen calzado y cuidándote los dientes, el pelo, las uñas, etcétera. Te sentirás más feliz hablando con aliento fresco y sonriendo con los dientes limpios que sin ello, ¡y lo mismo le ocurrirá a tu interlocutor! ¡Cuántos de nosotros recordamos a alguien con cariño cuando percibimos un aroma agradable que nos recuerda a esa persona! Tu aroma natural y limpio (con una pizca de fragancia si quieres, aunque solo sea esencia de vainilla) aumentará tu atractivo físico y contribuirá positivamente a tu esfuerzo por comunicarte. Estar "arreglado" te recordará que has dado los pasos necesarios para prepararte para hablar con la gente.

Cultiva la conciencia corporal tomando notas mentales de cómo te sientes mientras realizas tus actividades cotidianas. Caminar es una forma brillante de centrarse en el cuerpo y proporciona un ejercicio suave. Mientras caminas, concéntrate en la forma en que se mueve tu cuerpo, el ritmo

de tus pasos y el flujo de movimiento desde la cabeza a los pies y de un lado a otro. Experimenta alterando tu estilo, de un paseo a una marcha a unos saltos, y así sucesivamente, y observa cómo se manifiestan los estados de ánimo en cada posición y en las sensaciones de tu cuerpo y cómo los movimientos corporales afectan a tu estado de ánimo. Bailar es otra forma de dirigir la energía emocional interna hacia la expresión física, dando salida y liberación a la energía que se acumula en tu interior.

En resumen:

- Mantén la calma (usando la respiración y el sentido de pertenencia a tu cuerpo).
- Mantén una buena postura y una posición abierta.
- Establece y mantén contacto visual con los demás cuando te miren, reconociendo y apreciando su mirada.
- Mantente centrado en tu cuerpo, usando gestos y expresiones.
- Cuídate y mantente presentable y limpio.

Ahora que irradias bienestar y alegría, es el momento de empezar a usar las palabras. Las palabras tienen mucho significado y, en el siguiente capítulo, aprenderemos a usarlas de forma consciente.

# Capítulo 2: Las primeras impresiones perduran

> Ve al borde del acantilado y salta. Construye tus alas mientras desciendas.
> **–Ray Bradbury**

La mejor manera de hablar con alguien es hacerlo con valentía, "improvisando" sobre la marcha. Cuando hablas con otros, no puedes construir tus alas antes de volar porque cada conversación es un vuelo ligeramente distinto con alas nuevas. Cada acantilado tiene una altura diferente y, tras cada salto, te encuentras con corrientes y condiciones distintas que afectan al vuelo y al tipo de alas que se necesitan. Si llevas tus alas de antemano, probablemente te fallarán: las alas deben servir para adaptarse al vuelo y no al revés.

Nunca estarás perfecta y completamente preparado para lo que ocurra en un encuentro social, e insistir en estarlo te desmotivará a la hora de entablar una conversación. Si intentas recrear conversaciones anteriores o que has ensayado al pie de la letra, no solo parecerán rebuscadas, sino que probablemente estarás agotado por el ensayo previo.

Al principio, puede parecer una contradicción, pero deberás prepararte *e* improvisar.

La preparación, abarcada en el capítulo anterior, proporciona componentes básicos como los signos de seguridad en uno mismo y el papel integral del lenguaje corporal. La preparación consiste en aprender la mecánica básica del vuelo y el diseño de las alas, y en obtener los materiales necesarios para que, al caer, tengas algo con lo que construirlas. La improvisación, que será abordada en este capítulo, mantiene la charla fresca y animada. La usarás cuando te presentes y decidas con quién hablar y cuándo.

En este capítulo te explicaré cómo presentarte, iniciar una conversación y avivarla con tu voz.

## Presentaciones

En las fiestas, siempre hay una persona que se pasea por el salón y se presenta con facilidad. La gente sonríe ante su presencia y se vuelve mágicamente locuaz. Esa persona domina el arte de las presentaciones.

La elección del momento oportuno y del tono adecuado son importantes a la hora de presentarse. Ser el primero en iniciar el contacto es una buena idea para mostrarte seguro y atractivo. Empieza a hablar con una nota audaz y vibrante, aunque la bajes enseguida. Variar la velocidad y el volumen al pasar de decir algo enérgico a algo más sobrio evitará la monotonía.

Una secretaria me contó una vez que en la universidad aprendió a sonreír cuando contestaba a una llamada telefónica, aunque el interlocutor no pudiera verle la cara, porque el calor de la sonrisa se transmite a la voz. Me dijo que cada vez que habla por teléfono sonríe, sobre todo al

principio de la conversación o si siente que aumenta la distancia emocional entre ella y la persona que llama, e inmediatamente percibe una respuesta positiva en el timbre de la voz al otro lado.

Si no estás seguro de a quién hablar, elige a alguien que esté disponible y no a una persona que ya esté conversando con otras. Pero si hay alguien con quien quieres hablar que ya está ocupado, mantener el contacto visual y usar un lenguaje corporal abierto le indicará que te gustaría entablar una conversación, y probablemente se acercará cuando se le presente la oportunidad de hacerlo.

Si hay alguien en particular a quien te gustaría conocer, y sabes de antemano que estará allí y tienen un conocido en común, pídele a este último que por favor te lo presente. Es probable que le hable de ti de antemano y te describa en términos favorables, lo que ya predispondrá a la persona que quieres conocer en tu favor y le ayudará con las primeras impresiones incluso antes de conocerte personalmente.

Puedes presentarte a un grupo de la misma forma que lo harías a una sola persona, dividiendo tu atención entre todos los miembros del grupo mientras hablas. Pon toda tu atención en la persona que está hablando y responde de manera discreta junto al resto del grupo.

Si no conoces a una persona, preséntate, probablemente te corresponda, pero si no lo hace, pregúntale su nombre. Si olvidas su nombre, no te avergüences de pedirle que te lo recuerde. Esto les dará la oportunidad de preguntarte el tuyo si lo han olvidado, lo que inmediatamente despertará un sentimiento de afinidad entre ustedes. Recordar el nombre de una persona te ganará cierto respeto, ya que no todo el mundo puede recordar los nombres. Hay trucos que te ayudarán a lograrlo. Uno es repetir el nombre inmediatamente. A veces me apresuro tanto a decir mi nombre a alguien después de que me haya dicho el suyo, que olvido su nombre en el breve intervalo. En cambio, he aprendido a decir su nombre antes de decir el mío o tan pronto como puedo. A la gente le agrada oír su nombre en voz alta, y repetir su nombre durante la conversación servirá al doble propósito de ganarte su simpatía y de ayudarte a recordarlo.

## Tu voz

Cuando hables, tu voz debe ser confortablemente audible y cálida, con una sonrisa en ella.

Como parte de mi investigación antes de escribir este libro, hablé con una especialista en voz llamada Sarah Woodward (en adelante, SW) en su casa de Ciudad del Cabo. Me invitó a sentarme con ella al aire libre bajo una enredadera de pasifloras en su jardín trasero, donde bebimos vino, picoteamos una torta tres leches y charlamos mientras su marido plantaba flores de arvejilla. Corría una brisa constante perfumada con el aroma del mar, que traía el sonido de sus hijos jugando en el patio del vecino. Lo que sigue es un segmento de nuestra conversación relevante para en cuanto al tema de la "voz".

CM: Tienes una voz suave y encantadora, Sarah. Creo que la mía también es suave, pero no es la primera palabra que usaría para describirla. Si comparara nuestras voces con instrumentos, diría que la tuya es de cuerda -un violonchelo- y la mía de viento. Es muy diferente a la tuya, supongo que no es ninguna sorpresa, pero mi voz también es diferente a la de tu marido. Él también tiene una voz muy particular. Los reconocería a ambos por sus voces, aunque no pudiera verlos. Así

que la pregunta a la que quiero llegar es: ¿Cómo encarna mi voz lo que soy?

SW: Es una buena pregunta, Cole. Tu voz revela muchas cosas sobre quién eres. Qué idioma o idiomas hablas, qué dialecto usas... son marcadores obvios. Hay estereotipos sobre ciertos acentos regionales que podemos tener, y podemos encarnar esos estereotipos o rechazarlos. A veces nuestra voz revela nuestro nivel de educación por el vocabulario que usamos y la fluidez de nuestro discurso. Sí, las hormonas afectarán al tono de nuestras voces: tú tienes más testosterona que yo, así que tienes una laringe más grande, lo que crea un sonido más grave y resonante. Podemos tener una lesión o una capacidad pulmonar reducida y nuestro sonido sonará jadeante o débil. Nuestra habla tiene un ritmo, que a veces revela nuestros paisajes interiores: ¿Estamos nerviosos, tranquilos, distantes ¡o entusiasmados!?

Aquí Sarah usa el ritmo de su voz para transmitir estas mismas emociones: "nerviosos" suena vacilante y entrecortado, "tranquilos" suena terso y suave, "distantes" suena lejano y desinteresado, y "entusiasmados" es cantarín y animado. Me río agradecido por su capacidad interpretativa.

SW: Nuestra voz puede revelar nuestra historia, valores, salud, edad, sexo... lo que sea. El acto de hablar revela tanto sobre quiénes somos y de dónde venimos que no es de extrañar que algunos nos quedemos callados y cohibidos. Juzgamos a la gente todo el tiempo por lo que sale o no sale de sus bocas cuando hablan.

A continuación, explica detalladamente el proceso físico que crea la voz y llega a la siguiente conclusión.

SW: Lo maravilloso de la voz es que es un proceso físico y, por lo tanto, se puede ejercitar y moldear como cualquier músculo del cuerpo, de modo que uno puede volverse más hábil a la hora de usarla. Puedes volverte más hábil usando la forma en que la voz revela mucho sobre ti para mostrar las partes que tú quieres. Se convierte en una herramienta más en la forma de presentarte, como la ropa o el maquillaje, en mi caso, que integra cómo te sientes por dentro con cómo te gustaría presentarte por fuera.

CM: Qué interesante, Sarah. Se relaciona tan bien con todas las otras cosas acerca de nosotros que podemos usar a nuestro favor y ejercer cierto control para expresar quiénes somos, o cómo queremos que otros nos vean. Me he dado cuenta de que uno de los principales problemas de la gente en cuanto a su voz es solo ser audible. He asistido a eventos sociales en los que la gente parece hablar cada vez más alto, o el sonido de la música de fondo o la conversación de otras personas parece ahogarles hasta que se agotan de tanto hablar. Además, algunas personas hablan demasiado bajo. Mucha gente habla en voz baja o murmura; los adolescentes tienen ese estereotipo. Y cuando hablas demasiado bajo, pareces menos seguro de ti mismo, menos comunicativo y atractivo.

SW: No hace falta gritar para que te escuchen. De hecho, cuanto más intentes forzar tu voz hacia fuera y lejos de ti en el típico tono gritón, más ahuyentarás a tu público. El primer consejo es potenciar la voz desde el diafragma mientras se baja el mentón (así se crea una cámara más grande en la faringe, que permite más sonido). Un buen ejercicio es intentar decir la palabra "hey" levantando la barbilla hacia arriba, y luego otra vez mientras intentas llevar el mentón al pecho.

Hace una demostración, levantando el mentón hacia las vigas de la pérgola bajo la que estamos

sentados, a la que se aferra la frondosa pasiflora. Cuando levanta la barbilla, el sonido es un poco más áspero y estridente. Cuando mete la barbilla llevándola hacia el pecho, explica que, además de conseguir una voz con más cuerpo, también está alargando la nuca y enderezando la postura.

SW: En la escuela de arte dramático también nos enseñaron a usar la voz para atraer a la gente. La mayoría de las veces, cuando no te oyen es porque el significado de la frase que estás diciendo no está claro. Por eso, a los actores se les enseña a armonizar la intención de lo que quieren decir con la forma en que lo dicen. En primer lugar, hay que ser lo más nítido y preciso posible con las vocales y las consonantes. Practicar ejercicios a diario hará que los músculos de los labios y la lengua se fortalezcan y sean más precisos sin que suenen forzados o como si estuvieras forzando demasiado la boca. Nunca hay que esforzarse demasiado al hablar. Hay que concentrarse en lo que se dice. Deja el "trabajo de ensayo" para "fuera del escenario": mientras estás "actuando", tienes que centrarte en tu intención. Es un poco difícil de explicar, pero, básicamente, significa hacer coincidir tu significado con el auditorio. Si estás en una sala de veinte personas y necesitas que te oigan, tendrás que usar los músculos del diafragma para crear un poco más de volumen en la voz, pero el principio fundamental es adecuar tu energía al tamaño de la sala. Intenta hablar con la intención de que cada persona escuche realmente lo que estás diciendo. Es lo mismo que si le contaras a alguien un chisme muy jugoso; fíjate en cómo adaptas tu energía a la distancia que te separa de ellos y cómo hablas muy claro para que no se pierdan ni un detalle. Un buen consejo es imaginar que lo que estás diciendo es algo que crees que todo el mundo quiere oír. ¡Entonces cuéntaselo!

CM: ¡Como los rumores! Hace poco leí que los rumores son tan importantes en las conversaciones humanas ¡como el acicalarse para los monos! Señala quién es tu pareja, quiénes son tus amigos y enemigos, y qué grupos piensas que están en lo cierto o equivocados en una situación determinada.

Como si estuviera preparado, el hijo pequeño de Sarah, que ha vuelto de jugar al lado, corre y se sube a su regazo, le rodea el cuello con el brazo y le susurra algo detrás de una manita sucia. Ella sonríe, asiente con la cabeza y el niño se va. Expreso mi admiración por ella y por el chico al corresponder a su sonrisa y me detengo a reflexionar en silencio durante un momento sobre el encantador interludio.

CM: Continuemos, permíteme preguntarte: ¿cómo puedo presentar físicamente mi voz para que la gente me escuche?

SW: Bueno, lo más importante es estar cómodo con tu cuerpo y tienes que averiguar cómo hacerlo. Si eres de los que se balancean de un lado a otro sobre los pies, tienes que practicar quedarte quieto. Si estrujas tus manos nerviosamente, agítalas para liberar la tensión. Si alguna vez has estado entre bastidores antes de empezar una obra de teatro, verás que los actores se sacuden, canturrean y aflojan los músculos para liberar tensiones y parecer cómodos en su propia piel. Quizá tengas que hacerte a la idea de que tu forma de presentarte es una actuación y que necesitas ensayar en un espacio privado. Una vez delante del público o de la persona con la que quieres hablar, un buen consejo para atraer a la gente es energizar el espacio bajo los ojos pensando que tu voz sale de tus pómulos hacia el público o la persona. Los estás atrayendo hacia ti, tirando de ellos, no intentando alcanzarlos con la barbilla y el pecho. Una columna vertebral derecha, un cuerpo relajado y un mentón ligeramente hundido constituyen un marco esencial para sostener la voz.

CM: Por último, ¿qué crees que es lo más importante que debería hacer alguien que tiene dificultades para hablar con otras personas?

SW: He hablado mucho del aspecto físico de la voz y de cómo es un proceso corporal, y hay cosas físicas que uno puede hacer para cambiar la forma en que suena y la manera en que se presenta. Trata tus interacciones sociales como si fueran actuaciones y ensaya en casa. Practica cómo ajustar la postura en el espejo y fortalece la voz con ejercicios regulares. Ensaya recitando poemas a tu gato o monólogos a tu perro. No se trata de convertirte en mejor actor, sino de familiarizarte con tu instrumento, con lo que tú, en particular, estás trabajando. No puedes esperar convertirte en un narrador suave y seguro de sí mismo (si es eso lo que quieres) de buenas a primeras. Por lo tanto, ponte cómodo practicando y ensayando lo que vas a decir y cómo lo vas a decir.

Sarah respira hondo y continúa con énfasis.

SW: *Luego…* cuando estés en público, olvídate de toda tu preparación. Está ahí, no hace falta que te centres en ella. Querrás estar presente en el momento, en el espacio con la persona o personas con las que estés. Creo que hay que recordar que a la gente no le importa lo que haces o dices tanto como crees que les importa. Haz preguntas, mantente presente y responde a lo que está ocurriendo delante de ti. Si se trata de una situación social, intenta adaptar tu respiración a la de la persona con la que estás, mantén el contacto visual adecuado y responde a lo que está ocurriendo. No es tan profundo, pero a menudo es muy difícil de hacer.

Como ves, Sarah sugirió abordar la tarea de hablar con la gente como un actor que ensaya para una función. Es posible que la noción misma de interacción social como actuación y la presión por hacerlo bien te produzcan ansiedad, pero recuerda que esta metáfora le resulta atractiva a Sarah porque, como actriz, le encanta ensayar y actuar. También experimenta mariposas en el estómago y pánico escénico, pero usa la adrenalina para mejorar su actuación. Se pueden usar distintas metáforas para describir las fases de "preparación" y "presentación" de la conversación, dependiendo de lo que te inspire. Un artista plástico, por ejemplo, podría describir la fase de preparación como la lluvia de ideas y los bocetos que tienen lugar antes de empezar a pintar la obra final: gran parte del trabajo inicial nunca se ve en el cuadro acabado, que no puede depender demasiado rígidamente de los dibujos e ideas preliminares si quiere seguir teniendo vivacidad y frescura. En otro caso, un chef podría describir la preparación como el esfuerzo que dedica a comprar los ingredientes adecuados, lavarlos y picarlos, las decisiones que toma basándose en platos anteriores que ha cocinado; la presentación como el momento de servir la comida cuando todas las acciones y métodos que han llevado hasta ese momento se olvidan en el placer de oler y comer la comida.

En resumen:

- Practica en privado y al "salir a escena" deja atrás los preparativos.
- No procrastines en espera de que se den las condiciones perfectas antes de empezar a socializar.
- Primero haz contacto visual con la persona con la que quieres hablar.
- Acércate con una sonrisa y usa tu sonrisa para introducir calidez en tu voz.
- Inicia la conversación con entusiasmo y conviértete en el "héroe".

Ahora que ya sabes cómo iniciar la conversación y hacer que la persona se sienta importante, ha llegado el momento de mantener viva la conversación. El siguiente capítulo te guiará en cómo permanecer presente y escuchar activamente durante tus interacciones sociales.

# Capítulo 3: Primero escucha

Una conversación es un diálogo, no un monólogo.
**–Truman Capote**

Hablar va más allá de las palabras. Consiste en conectar.

Incluso un orador invitado o un predicador hablan bien cuando mantienen una conversación "oculta" con su público al prestarle atención.

Has tomado la iniciativa de romper el hielo. Como el hielo puede volver a formarse con bastante facilidad, tendrás que seguir rompiéndolo, para eventualmente penetrar la superficie y alcanzar una mayor profundidad. La charla trivial es más importante de lo que crees para iniciar una conversación y llevarla adelante.

A medida que avanza el diálogo, has llegado a la fase en la que importa el contenido. ¿Qué debes decir en ese punto y qué tal se te da escuchar?

## Hablar de ti mismo

Tengo un amigo muy atractivo que habla mucho de sí mismo, por lo que se ha ganado a pulso la fama de egocéntrico. Es una persona inteligente, expresiva y me hace reír, pero empecé a pensar que no le interesaba en absoluto porque nunca hablaba de mí. Si no le interesaba, ¿por qué seguía queriendo verme? Tenía muchos otros amigos. Me preguntaba por qué parecía hablar siempre de sí mismo cuando estaba conmigo. Hablaba porque yo lo escuchaba, y cuanto más lo escuchaba, más hablaba, hasta que aquello pareció convertirse en el hilo conductor de nuestra amistad.

Me encontré en sus zapatos mientras hablaba con otro, y me di cuenta: estaba desesperado por compartir más cosas sobre mí, pero en vez de pedírmelo directamente, me ofrecía toda esa información sobre sí mismo esperando que yo le correspondiera. Desgraciadamente, estaba teniendo el efecto contrario, ya que cada vez me volvía más reservado e incluso (siento decirlo) crítico, pues sospechaba que era un presumido y un desconsiderado. Cuando me di cuenta, compartí mi percepción sin ofenderme (porque ya no lo juzgaba) y él me lo confirmó: como no quería entrometerse, me había ofrecido todo tipo de información personal y reveladora sobre sí mismo para alentarme a contarle más cosas sobre mí.

No podemos esperar que los demás nos saquen información, sino que debemos ofrecérsela nosotros mismos. Sin embargo, si te das cuenta de que ofreces tu información y no recibes ninguna a cambio sobre la persona con la que hablas, no importa que le preguntes directamente si siente lo mismo que tú, si ha tenido experiencias similares o incluso qué piensa sobre lo que le estás diciendo. Cuando alguien tenga la impresión de que el tema que más te interesa eres tú y le

pidas que te dé su opinión, se sentirá halagado de que su opinión importe e impresionado de que seas receptivo a sus comentarios; verá que no te tomas a ti mismo tan en serio como podría haber pensado y le caerás aún mejor por ello.

Aunque es importante compartir y comprometerse con los demás a un nivel profundo, a menudo se subestima la charla trivial, sobre todo al principio de una conversación. Incluso los amigos íntimos empiezan una conversación hablando de cosas triviales. En la charla trivial brilla lo que no se dice. Las alusiones al tiempo o a la cultura popular, o las actualizaciones de las noticias locales y mundiales, representan más de lo que realmente son como indicadores de preocupación y deseo de conexión. En lugar de despreciar la charla trivial por superficial e inconstante, tómala como lo que es: una puerta para abrir la conversación. Alguien dispuesto a soportar la charla trivial es alguien fiable cuando se trata de preocupaciones más profundas.

Las charlas triviales pueden incluir comentarios sobre:

- Tu entorno o ambiente inmediato.
- Tu relación con otras personas allí presentes, especialmente con personas significativas como el anfitrión o el invitado de honor.
- Noticias locales o mundiales de última hora.
- Música actual, películas, sucesos o figuras destacadas de la cultura popular.
- En qué trabajas y/o qué haces para divertirte.

A medida que avance la conversación, los temas apropiados variarán en función de si el evento es una reunión profesional o personal.

En una reunión profesional, es probable que el evento tenga una finalidad que debes apoyar con lo que digas. Podría haberse organizado con fines formativos. Concéntrate en lo que se está enseñando o aprendiendo y di cosas que sean útiles para los demás miembros del grupo y faciliten la formación. Al hacer preguntas y comentarios, tu participación contribuirá al aprendizaje y los demás apreciarán tu aportación y tu valentía al hacer preguntas en nombre de todos. Podría haberse organizado con el objetivo de "establecer contactos". Es una buena idea que, en lugar de hablar de ti mismo como lo harías en una reunión personal, bases tu charla en lo que haces y no en quién eres. Lo que haces incluye tu trabajo u ocupación, tus pasatiempos, aficiones, tus viajes y todo lo que implique acción y actividad por tu parte. Puedes hablar a la gente de un proyecto reciente que hayas completado o de dónde fuiste de vacaciones y lo que viste allí. Cuando la gente oye hablar de lo que haces o has hecho, sigue haciéndose una idea de quién eres, pero se basa en lo concreto y no en lo abstracto. Por ejemplo, si haces patinaje artístico, la gente deduce que eres centrado y diligente, ágil y bien coordinado, pero estos abstractos están perfectamente contenidos en la clara imagen mental de un patinador artístico.

En una reunión personal, deberías hablar más sobre quién eres tú (y quiénes son los demás), lo que implica una conversación en torno a ideas que son más abstractas, como tus motivos, atributos y otras cualidades teóricas. Puedes contar a la gente cómo te hizo sentir la finalización de tu reciente proyecto y lo que aprendiste, por qué te fuiste de vacaciones y por qué nunca volverás allí, etc.

Un tema que probablemente deberías eludir en un evento social (a menos que se trate de un

evento espiritual o religioso) es la religión. El otro tema que seguramente acalorará a la gente y en el que no deberías entrar (a menos que la reunión sea política) es la política. Estos dos temas causan interminables problemas en los mensajes de texto y también provocan malestar en las conversaciones cara a cara. Si encuentras a alguien con las mismas creencias que tú, puedes conversar con él hasta la saciedad y salir reforzado. Pero procura ser sensible a los que están cerca o al alcance de tu voz y puedan tener opiniones diferentes. Si evitas la religión y la política en las reuniones sociales, podrás evitar ofensas y heridas involuntarias.

Tanto en una charla trivial como cuando hables de temas de más peso, nunca subestimes el poder de dos cosas de las que todo ser humano es capaz: encontrar el humor y contar una historia.

Hay tantos matices en el sentido del humor como personalidades. Agudo, seco, cínico, reflexivo, ligero, ridículo, bufonesco: la mayoría de los matices son bienvenidos. En los eventos sociales, la gente suele estar dispuesta a divertirse y se reirá con tu más mínima broma, como tú deberías reírte con las suyas. Según el filósofo francés Jean de La Bruyère, el espíritu de la conversación es sacar a relucir el ingenio de los demás, de modo que la persona con la que hablas se sienta satisfecha de sí misma y de su ingenio y satisfecha contigo por sacarlo a relucir en ella y apreciarlo (Damman, Antoine & Van Laun, 1885). La Bruyère era un filósofo del siglo XVII, pero el sentimiento sigue estando vigente. Hacer una broma tras otra puede resultar tedioso al cabo de un rato, así que lo mejor es usar las bromas o el humor con moderación y variar el tono de la conversación para que no sea siempre graciosa, sino a veces seria, y no todo el tiempo seria, sino por momentos divertida y entretenida. Por supuesto, hay situaciones en las que el humor no es aconsejable, pero te sorprendería lo bienvenido que puede ser un poco de alivio ligero, ya que ofrece precisamente eso: alivio.

Evita el escarnio. Si intentas hablar con alguien, no tienes por qué aguantar que se burle de ti por una deficiencia o discapacidad. Las personas que lo hacen no merecen tu atención, pero si aun así necesitas hablar con ellas, por algún motivo, involucrar a un mediador de confianza o a una tercera persona puede marcar la diferencia, actuando como testigo y moderador durante la conversación.

Las historias emocionalmente apasionantes, contadas desde una perspectiva en primera persona, activan más áreas del cerebro y son más memorables que la regurgitación de hechos (Zak, 2013). Una historia bien contada contiene una introducción y progresa con un drama creciente que alcanza un clímax y luego una resolución.

Conocí a Gerard Goodman (nombre ficticio, en lo sucesivo GG) en un almuerzo de negocios al que asistí sin invitación, acompañando a un amigo que quería que conociera a su jefe y a otros compañeros de trabajo de los que tanto hablaba. Me quedé hipnotizado por su forma de contar las cosas. Mientras hablaba, nos miraba a cada uno por turno para asegurarse de que le prestábamos atención. Gesticulaba con las manos y a menudo se tocaba ligeramente la nariz o la oreja, lo que nos atraía de nuevo a su cara, cosa que no parecía hacer a propósito. También solía hacer pausas después de un discurso animado, como si quisiera ordenar sus pensamientos, cuando a menudo repetía una palabra o se detenía en ella. Tenía un estilo distintivo de hablar, nada monótono debido a su ritmo y tempo fluctuantes, pero la mayor parte de su éxito residía en su afán por mantenernos ocupados. Un mes más tarde, concerté una cita con él entre sus muchas reuniones y, antes de nuestra entrevista (que sigue a continuación), me quedé asombrado al enterarme de que tenía un impedimento en el habla.

CM: Buenos días, Gerry, y gracias por tomarte un rato para hablar conmigo. Creo que tienes mucho que aportar a este libro porque, como me has dicho -y para mi sorpresa-, eres tartamudo.

GG: Buenos días, Cole. Correcto, tartamudeo. Soy tartamudo. Era peor cuando era niño, pero sigo teniendo dificultades para hablar.

CM: Increíble. Pareces tan seguro de ti mismo. Y tu trabajo implica largas reuniones y presentaciones técnicamente complicadas, pero emocionalmente persuasivas. ¡Incluso has tenido una o dos entrevistas desafiantes que se emitieron en directo!

Gerard se ríe y se encoge de hombros, rascándose levemente la mejilla y pasándose un dedo por la punta de la nariz. Tiene una boca recta y firme y unos ojos brillantes que atrapan los míos por un momento y se dejan caer, contemplativos.

GG: Créelo, estoy estresado y estoy seguro de que se nota.

Sus ojos se elevan rápidamente para encontrarse de nuevo con los míos mientras se ríe y yo reflejo automáticamente su actitud.

CM: Para nada. No me di cuenta.

GG: Bueno, eso está bien. He trabajado duro para hacerme entender. Hay un trabajo que hacer y tengo que hacerlo. No puedo dejar que un tartamudeo se interponga en mi camino.

CM: ¿Qué trabajo haces, Gerry?

GG: Ah, no te aburriré con los detalles, Cole, pero soy contable financiero. Quería ser ingeniero, pero no tenía fondos suficientes para cursar esa carrera, y en lugar de eso me hice contable, haciendo mis artículos y ganando un pequeño sueldo para pagar mis estudios a tiempo parcial. Mi padrastro no me dejaba vivir con él sin pagar mi parte, aunque él vivía sin pagar alquiler en casa de mi abuelo. Mi abuelo se mudó y pidió a mi madre que cuidara de su casa hasta que se vendiera, pero mi madre se marchó y mi padrastro se instaló con el pretexto de cuidar de mis hermanos y de mí. No quiero darle el papel de villano, pero no era un hombre agradable. No tengo ni idea de cuánto ha mejorado ahora que es mayor. Mis hijos dicen que es ruidoso y odioso, pero yo les digo que es un osito de peluche comparado con lo que solía ser.

CM: Cuéntame algo más sobre tu padrastro. Mencionaste que no te ayudaba en lo referente a tu tartamudez.

GG: Para serte sincero, creo que mi tartamudez empezó cuando me adoptó. Tenía alrededor de un año, así que aún no había hablado mucho, todavía estaba aprendiendo y apenas empezaba a hablar. Probablemente mi padrastro no se dio cuenta de lo aterrador que era para un niño pequeño. Es un hombre grande, de cuello grueso y manos enormes. Gritaba mucho y nos pegaba a mí y a mi hermano, que es dos años mayor que yo, pero era más suave con mi hermano menor, que es su hijo biológico. No supe que era adoptado hasta que cumplí nueve años y mi madre y mi padrastro se separaron. ¡Me sentí tan aliviado al saber que no era mi verdadero padre! De repente, muchas cosas cobraron sentido.

CM: ¿Dirías que fue en gran medida la ansiedad lo que te hizo tartamudear?

GG: Sin duda. Y él era la principal fuente de mi ansiedad. El ambiente entre nosotros siempre era tenso. Pensaba que me odiaba (se ríe) Cuando intentaba hablar con él, me atragantaba con las

palabras y tartamudeaba. Él me respondía gritando: "¡Escúpelo! ¡Dilo de una vez!" y me daba un coscorrón. Supongo que era un ignorante y estaba frustrado.

CM: Y tu madre, ¿qué hacía?

GG: Oh, intentó protegerme a su manera. Tenía sus propios problemas. Pero al menos podía hablar con ella cuando estábamos solos.

Se detiene y vuelve a reír levemente, pero su rostro está cargado de sentimiento. Continúa:

GG: Podía hablar con ella. Ella me quería. Y eso marcaba la diferencia.

CM: Has mencionado que trabajaste duro para hacerte entender. ¿Qué hiciste? ¿Cómo "superaste" tu impedimento, por así decirlo? ¿Influyó la respiración controlada?

GG: Bueno, no hago respiración controlada exactamente, pero sí ando en bicicleta con regularidad. Por las mañanas temprano y los fines de semana estoy en mi bicicleta, pedaleando rápidamente y respirando profundamente. Definitivamente ayuda, y la sensación de libertad y excitación me mantiene en el presente, de modo que me libero del estrés de otros aspectos de mi vida. Tartamudeé durante la mayor parte de mi juventud. No existía la logopedia durante mi infancia y adolescencia. Hoy en día, parece que hay especialistas para cada problema. Mis propios hijos, por ejemplo, si no están recibiendo logopedia o terapia de juego, están recibiendo fisioterapia o tratamiento de ortodoncia. ¡Por suerte gano más que antes! Mi madre, sin embargo, no habría podido permitirse una intervención, aunque hubiera habido alguna disponible. Aunque no todo tiene que costar un ojo de la cara. El ceceo de mi hija se detectó pronto, y fue a logopedia gratuita en la escuela durante uno o dos trimestres, sin problemas. Pero tuve que idear mecanismos de afrontamiento, cosa que hice, y mis amigos fueron pacientes conmigo, lo que me ayudó. Creo que hoy en día hay mucha más conciencia sobre problemas como la tartamudez, y más gente habla de ello, por lo que está "normalizado". Actualmente, si alguien se burla o le pega a alguien que tartamudea, es más probable que otras personas intervengan para evitarlo y lo llamen por su nombre: acoso. No siempre sé cuándo va a aparecer un tartamudeo o un balbuceo, pero cuando empiezo sentirme "atrapado", al punto de no poder hablar, voy más despacio y espero un momento. A veces es un momento largo, y entonces lleno el silencio con un "uhm", pero hago que suene como un "uhm" interesado, no aburrido. ¡Nunca un momento aburrido! También me aferro a la última palabra que he dicho y la repito, a veces varias veces, mientras busco la siguiente.

En ese momento, su computadora empieza a sonar, anunciando su próxima reunión, por lo que me acompaña cortésmente a la puerta y me da las gracias por haber venido mientras me estrecha la mano, sonriendo y manteniendo el contacto visual de un modo que me hace sentir apreciado. A pesar de su apretada agenda y de su estresante ocupación, siento como si el tiempo que se tomó para atenderme, me lo hubiera dedicado especialmente a mí, como si estuviera complacido de tener la oportunidad de volver a verme y de responder a mis preguntas.

# Escucha activa

¿Realmente escuchas a alguien cuando te habla? ¿O con frecuencia olvidas lo que ha dicho o tienes que pedirle que lo repita? Si sacas conclusiones precipitadas sobre lo que alguien está diciendo y te le adelantas, o terminas sus frases por él, le interrumpes, supones que sabes lo que

quiere decir o le dices lo que "intenta" decir, no estás escuchando debidamente. Decirle a alguien lo que crees que intenta decir no es lo mismo que resumir lo que crees que ha dicho. En el primer caso, estarás poniendo palabras en su boca y haciéndole sentir que te consideras mejor que él para expresar sus pensamientos e intenciones; en el segundo, sueles simplificar lo que ha dicho, normalmente usando muchas de las mismas palabras que él usó, haciéndole sentir que aún estás asimilando lo que ha dicho y repasándolo para comprenderlo mejor.

La escucha activa implica ofrecer señales visuales y verbales para indicar que estás escuchando. Asentir de vez en cuando, sonreír suavemente, inclinarte ligeramente hacia delante, mantener el contacto visual e imitar la expresión facial de la persona que te habla, son formas de mostrarle que te interesa lo que dice y que quieres que siga hablando contigo, mientras que estar inquieto o mirar hacia otro lado, en otros casos, son señales de que no estás prestando atención a lo que dice (Skills You Need, 2011). ¿Has visto alguna vez a un perro inclinar la cabeza hacia un lado con las orejas hacia delante cuando siente curiosidad por lo que haces o le dices? Es una actitud muy encantadora.

Puedes mejorar tus habilidades de escucha concentrándote en lo que dice la otra persona, sin adelantarte a ella ni responder antes de que haya terminado de hablar.

En la cultura occidental, la gente suele sentirse más cómoda con una conversación que avanza rápidamente y no contiene pausas, aunque ello implique hablar por encima de los demás para contribuir a la conversación. Sin embargo, muchos de nosotros preferimos un ritmo más lento y un espacio en el que reflexionar sobre lo que hemos oído antes de responder. No dudes en admitir: "No sé qué responder a eso" o "Por favor, dame un poco de tiempo para pensarlo antes de contestar". También está perfectamente bien remitirse a conversaciones anteriores que hayas podido tener con otras personas y retomar viejos hilos una vez que hayas tenido tiempo para reflexionar a solas sobre lo que se dijo. No hay necesidad de lamentarse en un momento conocido como *l'esprit de l'escalier* ("el ingenio de escalera" en francés) cuando, mucho tiempo después del evento, piensas en lo que desearías haber dicho durante una conversación que ya ha pasado. No dudes en decirlo la próxima vez que veas a esa persona, después de recordarle la conversación que mantuvieron. El caso es que probablemente se quedarán encantados al pensar que te implicaste lo suficiente en la conversación como para seguir rumiándola después. Si sientes la necesidad de hacer una pausa durante una conversación, para pensar en lo que ha dicho la otra persona, puedes decirlo y probablemente lo encontrarán más halagador que desalentador. Podemos aprender de la cultura japonesa a considerar las pausas durante una conversación no como silencios incómodos que hay que llenar, sino más bien como algo significativo y cortés, que demuestra que estás escuchando y que te gustaría que el interlocutor continuara, que estás esperando más información, que no quieres interrumpir o que estás dándole vueltas en tu mente a lo que el interlocutor ha dicho (Shigemitsu, 2007).

Hasta que no hayas escuchado lo que te dicen, tu mente no podrá iniciar procesos críticos y evaluativos, ya que opacarán lo que dice la persona a la que estás escuchando. Parafraseando o repitiendo lo que alguien te dice puedes asegurarle que le has escuchado.

Dos de mis tías, que en general se llevan bien, suelen acabar discutiendo sobre lo mismo en cada cena de Navidad, año tras año. Una es religiosa y la otra atea. La tía religiosa intenta convertir a la atea, insistiendo en lo maravilloso que es ser espiritual; al final, la atea explota, declarando que nació sin el gen de la "fe" y que nunca se convencerá de la existencia de un poder superior. Como he dicho antes, la religión puede arruinar las conversaciones, incluso entre hermanas. El

resto de los presentes solíamos participar en el debate, pero ahora nos trasladamos a otra habitación y reanudamos nuestra celebración sin ellas. Año tras año, es la misma historia. Nunca resolverán su discusión porque cada una siente que la otra no la escucha.

Cuando alguien repite lo que te ha dicho, es porque cree que no le has escuchado. A veces levantan la voz por la misma razón: porque creen que haces oídos sordos a lo que dicen. No han sido capaces de convencerte de lo que creen, es más: tú pareces negar toda validez a lo que ellos creen. En lugar de objetar, repite lo que dicen y resúmelo de forma que demuestres que lo "entiendes".

Cuando alguien ofrece soluciones a un problema, en lugar de limitarse a empatizar con la persona, parece que no está escuchándola. Cuando alguien te cuenta una emoción angustiosa -desde una confusión trivial hasta la más oscura de las penas-, por lo general no te está pidiendo que se la quites, sino que comprendas exactamente lo que siente imaginándotelo claramente por un momento. Al ponerte en sus zapatos, por así decirlo, compartes su carga, y eso es todo lo que necesitan de ti: que valides su experiencia.

La elección del momento oportuno para iniciar una conversación desempeña un papel igualmente importante en el resto de lo que digas.

Debes estar "presente" en la conversación, sin distraerte ni atender a otros pensamientos. Puede que pienses que nadie se dará cuenta si no estás escuchando, pero estoy seguro de que tú te das cuenta cuando alguien no te está escuchando. También puedes hacer algo al respecto. Una pausa intencionadamente más larga de lo habitual, mientras restableces la conexión a través de un expresivo contacto visual y una renovada calidez, hará que vuelva a escucharte.

Si alguien habla demasiado y no consigues meter bocado, la conexión bidireccional es defectuosa y la información solo proviene de la otra persona. Puede que ni siquiera se den cuenta si rompes el contacto visual y te quedas mirando a lo lejos. No quieres terminar la conversación y reiniciarla; quieres que fluya. Usando las estrategias comentadas en el primer capítulo, de afirmar tu presencia física y emocionalmente, deberías ser capaz de romper su monótono ensimismamiento y restablecerte como participante fundamental en la conversación.

En resumen:

- Mantén y comparte tu sentido del humor y aprecia el de los demás.
- Cuenta historias en primera persona.
- No pienses tu respuesta antes de que tu interlocutor haya terminado de hablar, ni interrumpas o termines las frases por él.
- Pide *feedback*.
- Remite a comentarios anteriores o indaga más sobre observaciones que tengan potencial para ser exploradas más a fondo.

Ahora que tienes la seguridad necesaria para acercarte a una persona interesante, inicia una conversación abierta y escucha atentamente lo que te digan. Es hora de mantener viva la conversación y asegurarte de su seguimiento.

# Capítulo 4: Mantener la conversación en marcha

Permanecer es una palabra encantadora en el vocabulario de un amigo.
**–Amos Bronson Alcott**

Puede que pienses que por haber iniciado una conversación preguntando a alguien cómo está, esa persona determina, respondiendo sin rodeos o dando una respuesta más profunda, hacia dónde va la conversación. La verdad es que tú controlas si la conversación se desarrolla bien haciendo las preguntas adecuadas.

Tus motivos para querer hablar con alguien pueden variar entre aliviar un sentimiento de soledad a aprender sobre otras personas, conocer nuevos amigos e incluso encontrar una pareja romántica o tu "media naranja".

Es posible que actualmente tengas dificultades para hablar con:

- una persona que te cae bien (sientes curiosidad por alguien, le admiras, también quieres caerle bien o estás enamorado)
- una persona que te cae mal (ahí está y por mucho que intentes ignorarla, no puedes) o alguien a quien tú le caes mal
- personas que parecen "mejores" que tú (más bonitas, más inteligentes y brillantes, más adineradas) o que ejercen algún tipo de influencia sobre ti (un padre, un líder o alguien que sabe más que tú sobre un tema)
- grupos (en fiestas, clubes, conferencias) y personas que están hablando cómodamente entre ellas y que dejan de hablar cuando te acercas (o temes que dejen de hablar)
- o personas que son diferentes a ti en edad, procedencia, color, credo, etc. (no querrás no darte cuenta si las ofendes sin querer).

Como ya comentamos en el primer capítulo, tu sentido del yo se ve afectado por tus emociones. A veces arruinamos una charla por darle demasiadas vueltas y dudamos de nuestra capacidad innata por pensar demasiado quiénes somos o qué deberíamos decir. Nos limitamos a nosotros mismos pensando que solo somos capaces hasta cierto punto y no más, o aferrándonos a nuestras viejas rutinas. En este último capítulo, hablaremos de cómo hacer amigos con todo tipo de personas y cómo cultivar las amistades que quieres que perduren.

## Hacer amigos

Los "amigos de toda la vida" pueden no estar siempre disponibles e incluso desaparecer durante periodos de tu vida, pero cuando reaparecen, retomas la relación donde la dejaste.

Algunos amigos se mudan a otro lugar o desarrollan intereses que entran en conflicto con los tuyos, o simplemente se alejan a pesar de los esfuerzos deliberados de ambos por mantener el contacto. Es una buena idea hablar con estas personas cuando te vengan a la mente, concertando una cita o comunicándote con ellas en línea. Aunque parezca que se han alejado, una comunicación intermitente y continuada les permitirá a ambos ponerse en contacto si lo necesitan, y el mero hecho de tenerlos "de fondo" reforzará la sensación de tener personas con las que puedes hablar de distintas cosas.

En cuanto a las personas que te caen bien y las que no, la mejor manera de ganártelas es transmitirles que sí te caen bien. Incluso las personas que no te caen bien tienen algo agradable. Descubrir qué es y trabajar a partir de ello te ayudará a tratarlas con simpatía y a sacar lo mejor de ellas. Es muy difícil no caerle bien a alguien a quien le caes bien. Igual que es muy difícil no sonreír a alguien que tiene una sonrisa sincera y alegre. Puedes salirte con la tuya en muchas cosas simplemente sonriendo y pareciendo que estás realmente contento contigo mismo y con todos los que te rodean.

Después de iniciar una conversación haciendo una pregunta, no te conformes con respuestas cortas, mejor busca que te den más información. Si preguntas: "¿Cómo va tu día?" y la persona responde sólo: "Bien, gracias", puedes atraerla hacia la conversación preguntándole: "Entonces, ¿va según lo previsto?". Si la respuesta es sólo un "Sí", puedes continuar con algo como "Oh, bien. Honestamente el mío no" o "El mío también: he hecho todo lo que quería hacer esta mañana, incluido algo que me gusta/que nunca había hecho antes/que creo que te interesaría...". Si la persona dice que su día no avanza según lo previsto, el siguiente paso es preguntarle con curiosidad: "¿Ha surgido algún imprevisto?" o "Lo siento, ¿a no ser que haya ocurrido algo mejor que lo esperado?". Otras preguntas amistosas que pueden suscitar respuestas más largas son: "¿Qué ha sido lo mejor de tu semana?" o "¿Tienes algún plan para el fin de semana?".

Tus preguntas demostrarán a la persona que estás interesado en ella, sobre todo si las formulas de acuerdo con lo que ya te ha contado sobre sí misma. "Háblame de..." o "Me interesa tu..." son las primeras palabras en las preguntas más relevantes.

No evites a las personas que parezcan superiores a ti en algún aspecto porque, aunque lo sean, vale la pena hablar con ellas, y si no es así, sigue valiendo la pena hablar con ellas. Si alguien es atractivo, su belleza no disminuye la tuya; si alguien es inteligente, tu inteligencia no disminuye por eso. Debes buscar la compañía de personas a las que admires y quieras emular. Compararte con ellos acabará con tu entusiasmo y curiosidad, ya que competirás con ellos, te sentirás a la defensiva y amenazado por su éxito. En lugar de eso, celebra las buenas cualidades de los demás y llama la atención sobre ellas, por lo que te estarán agradecidos.

Saca el máximo partido a aprender de otras personas con más conocimientos o experiencia que tú. Si alguien con quien hablas parece estar aconsejándote e instruyéndote demasiado, como suele ser el caso de un padre o una persona mayor que tú o respecto a quien puedes estar en la obligación de hacer algo, asegúrale que le has escuchado repitiendo lo que te ha dicho, aunque no tengas intención de seguir sus consejos. Cuando estén satisfechos de que les has entendido, pasarán con más facilidad a hablar de las cosas que más te interesan.

Si quieres mantener conversaciones significativas con personas afines, intenta unirte a un club o grupo centrado en tus intereses. A veces necesitas encontrar tu "clan" o "nicho" para descubrir lo fácil que puede resultar hablar con la gente. La conversación suele fluir sin trabas cuando se hace

durante otra actividad que implica un interés común.

La diversidad también añade emoción a tu vida. Acepta invitaciones a reuniones sociales a las que normalmente no asistirías y habla con personas que parezcan muy diferentes a ti, como forma de ampliar tus horizontes y añadir dinamismo a tu vida social. Pide a tus amigos que te presenten a los suyos o usa la conversación trivial para entablar breves conversaciones con las personas que esperan contigo en las filas. Podemos confiar en nuestra humanidad común para establecer una conexión con cualquiera cuando mantenemos una actitud de apertura mental, respeto, ausencia de prejuicios y desenfado. No juzgues ni evalúes lo que dice una persona, sino más bien intenta comprender con más indagación y diálogo.

Hablar con la gente mano a mano puede ser más privado e intenso que hablar en grupo, y dedicar tu tiempo a una persona demuestra lo mucho que significa para ti. Por otra parte, en un grupo la dinámica es distinta, ya que podemos ver a sus miembros a través de los ojos de los demás. Los grupos, ya sean temporales o duraderos, deben estar siempre abiertos a los demás, en sentido figurado y literal. Cuando estés reunido en un grupo, mantén el círculo abierto para que siempre haya un espacio para que otra persona se una a ustedes. Sé consciente de que hay otras personas cerca y acércate a ellas si parecen solas o te gustaría contar con otra opinión en una discusión. La gente te agradecerá que les incluyas. Si te encuentras fuera de un grupo o entras en una sala donde la gente ya se ha reunido y ha iniciado una conversación, no actúes como si no quisieras participar. Más bien, insértate en el grupo, sin interrumpir a la persona que está hablando o, si todos dejan de hablar cuando llegas, salúdales e invítales a continuar con lo que estaban diciendo. Al querer unirte a ellos, les estás haciendo un cumplido.

Ya sea en grupo o por tu cuenta, no te sientas obligado a hablar si prefieres no hacerlo. Sentir que no tienes más remedio que hablar es casi tan sofocante como sentir que no puedes hablar. Una persona tranquila y amable suele ser más atractiva que una charlatana y, cuando empieza a hablar, suele atraer más la atención de la gente, que no quiere perderse la oportunidad de escuchar lo que tiene que decir.

Cuando quieras hablar, recuerda que las conversaciones triviales son una señal de que te interesa conectar y, cuando intentes profundizar en la conexión, recuerda el poder entretenido y atrayente de una historia emotiva.

No en todas las ocasiones sociales tendrás la intención de hacer amigos; puede que un día sientas la inclinación de hacer amigos y te des cuenta de que no puedes hacerlos; puede que otro día asistas a un evento por cortesía, sin ganas de hablar con nadie, pero entonces conoces a alguien con quien te entiendes de maravillas y se convierte en tu amigo para toda la vida.

## Amigos para siempre

Encontrar el momento oportuno es tan importante para cerrar una conversación como para iniciarla. Piensa que la conversación está a la espera de ser reanudada y que debes hacer un seguimiento, sobre todo si han compartido algún tema personal importante. Obtén los datos de contacto de las personas con las que tienes una buena relación y envíales un breve mensaje cuando pienses en ellas, haciéndoles saber que han pasado por tu mente y que esperas que estén bien. Arregla un encuentro y, si es en tu casa o en la suya, considéralo un indicador de que empiezan a ser buenos amigos. Si es en tu casa, hazle un tour; si es en la suya, muéstrale interés

por su hogar.

Las amistades duraderas se basan en la amabilidad, la inteligencia, la fiabilidad, la paciencia, la imaginación y, sobre todo, en mantener un sentido del humor que incluya poder reírse de uno mismo. Nada une más a las personas que la risa, no la histeria sin sentido o la burla, sino la risa sincera e incontrolable que surge entre ellas. Cuando veas una oportunidad para el humor, úsala. Mis mejores amigos siempre han sido los que más me hacen reír. Una de las principales razones por las que una prima mía se enamoró de su marido, y él de ella, al empezar su relación, fue que reconocieron en el otro un retorcido sentido del humor que pensaban que nadie más poseía.

Como seres humanos, nuestra capacidad de relacionarnos socialmente es una de las cosas que más nos definen, refinan y merecen nuestro aprecio.

Al final de la segunda ola de la pandemia de Covid-19, dependía por completo de la compañía de mi familia inmediata. Cuando salimos de la segunda ola y se nos permitió, hasta cierto punto, volver a socializar, me di cuenta de que me sentía reacio, intimidado por la perspectiva de ponerme al día con amigos y conocidos y cumplir con las normas sociales. Por un lado, tendría que limpiar mi casa antes de invitar a alguien. Por otro, no podría lanzarme a hablar extensamente de lo que había escrito durante el aislamiento, porque sería descortés y egocéntrico, pero era difícil desviar la atención de mis escritos después de haber estado absorto en ellos durante tanto tiempo. Tendría que entablar una conversación trivial y poner al corriente a mis visitas de lo que había estado haciendo durante el encierro, en la medida en que esas actividades pudieran interesarles; si lo pensaba bien, además de escribir, no había hecho otra cosa que pintar el vestíbulo y hacer un montón de compost. Después de haber estado superficialmente "conectado" con otras personas en Internet, sobre todo hojeando fotos de sus proyectos inspirados en el aislamiento, vi un contraste entre lo que los demás habían hecho y lo que yo había hecho. Me sentí incompetente, comparando mi vida ordinaria con los recortes cuidadosamente cuidados de las vidas de los demás, como las plataformas sociales inevitablemente me llevan a hacer.

De repente, me di cuenta de que, bajo los platos sucios y la ropa para lavar, y todas mis cavilaciones como escritor, había enterrado gran parte de mi preocupación, cuidado y consideración por los demás, amigos y desconocidos por igual. Me di cuenta de que no sólo era malo para mí aislarme, sino que, si todo el mundo se sintiera como yo y optara por permanecer aislado, el mundo se convertiría en un lugar duro y frío para todos los necesitados de bondad y compasión.

La soledad es buena para una persona, pero la soledad que nace de un sentimiento de soledad perpetua no es buena para nadie. Incluso las personas que están rodeadas de otras personas e interactúan con ellas a diario pueden sentirse solas si sus relaciones reales no son del tipo que les gustaría tener. La soledad afecta a nuestro estado de ánimo y conduce al deterioro físico, deprimiéndonos, afectando al sueño, la memoria, la capacidad de organización, la comprensión, la función cardiovascular y la inmunidad (Novotney, 2019).

Debería haber alguien en tu vida a quien te sientas cercano, lo suficientemente cercano como para hablar con él de cualquier cosa, sin tener que preocuparte por agobiarle o ser criticado. Puede que esta persona no sea siempre la misma, pero aun si no hay nadie en tu vida a quien sientas cercano, necesitas hablar con alguien. Puede tratarse de alguien que creas que no puede "manejarlo", quizá te sorprenda descubrir que sí puede; o puede ser un consejero o terapeuta,

alguien que quizá no esté personalmente cerca de ti pero que puede servirte de reflejo para que tengas una mejor idea de quién eres.

Los amigos hacen esto sirviéndonos de espejo, ayudándonos a enmarcar nuestras ideas y creencias actuando como caja de resonancia para comprobar su plausibilidad. Poner las cosas en palabras, hacerlas sonar ante un oyente comprensivo, puede aportar claridad y convicción, ayudándonos a progresar. Ser amigo nos permite hacer lo mismo por otra persona para apoyarla, reforzarla o realinearla. La amistad es un espacio de conexión, mutua y simultáneamente beneficioso.

Para crecer y desarrollarte como individuo, y hacer amigos duraderos que valoren tu compañía, no puedes ser demasiado protector de tu estatus ni estar desesperado por aferrarte a amigos con los que no puedes "ser tú mismo".

Las personas que he conocido como seguras de sí mismas siempre han sido del tipo de las que no les importa mucho lo que la gente piense de ellas. Les importa más lo que piensan de sí mismos. No tienen por qué pensar siempre bien de sí mismos, ni ser siempre positivos sobre quiénes son, ni sentir que son mejores que los demás, pero se conocen a sí mismos y no esperan de sí mismos ni más ni menos de lo que saben que son capaces de dar. Me he dado cuenta de que las personas con confianza en sí mismas son las que están dispuestas a admitir sus errores y disculparse; las que aceptan las críticas sinceras para poder evaluar si son válidas y cómo usarlas para mejorar; las que pueden aclarar malentendidos y mantener con calma su postura cuando se las malinterpreta o se las pasa por alto porque su propia opinión de sí mismas no depende de los demás; las que se alegran de la prosperidad o el ascenso de otra persona y no sienten que el éxito de otros sea su propio fracaso. En resumen, tienen límites claros que definen quiénes son. Puede que los muevan a medida que se desarrollan y maduran, pero no permiten que otras personas y circunstancias hagan tambalear su fe en quiénes son en el fondo. Tienen integridad personal.

Aunque es fácil envidiar a alguien que es audaz y muestra confianza en sí mismo en cualquier situación, sobre todo a alguien que es el alma de las fiestas, en última instancia, deseamos ser alguien cuyo honor y confianza en sí mismo afloren cuando más importa.

Conocí a un joven de dieciséis años que demostró esta confianza en sí mismo cuando se negó a unirse a sus amigos que se emborrachaban juntos una tarde después de clase. Aunque le preocupaba no poder pasar tiempo con ellos y se preguntaba si le incluirían en su "círculo íntimo" en el futuro, estaba seguro de que no quería beber con ellos. No le gustaban los efectos del alcohol, sobre todo porque sus amigos se volvían más tontos cuanto más bebían, y él tenía su primer partido de la nueva temporada a la mañana siguiente, por lo que quería estar bien descansado y fuerte al día siguiente. Mantuvo su libertad de elección, contento de dejar que sus amigos se divirtieran, sin sembrar dudas ni juzgarlos. En lugar de sentirse presionado, burlado o tachado de "desertor", sus amigos siguieron respetándole y queriéndole. Es más, uno de ellos, que se había mostrado ambivalente a la hora de beber con ellos, se sintió más libre para abandonar la reunión antes de emborracharse. La confianza en uno mismo no sólo te libera a ti, sino también a los que te rodean.

En resumen:

- Prepárate para que te caiga bien la gente y para demostrar que te cae bien.
- Busca amistades descubriendo más cosas sobre la gente y manteniéndote en contacto.

- No actúes con superioridad o inferioridad, sino aprecia las similitudes y diferencias entre tú y los demás.
- Mira el lado divertido de la vida y evita tomarte a ti mismo demasiado en serio.

A medida que vayas probando las tácticas de esta guía, seguro que tendrás interacciones más positivas y fructíferas y conversaciones más profundas. Tus habilidades te aportarán conexiones más profundas. Antes de dejarte totalmente equipado para hablar con quien quieras, repasaremos las estrategias principales en la conclusión del libro.

# Conclusión

Es casi imposible lograr algo significativo e importante en la vida sin tener que conocer gente nueva, aprender cosas nuevas y asumir nuevos roles.
**–Keith Rollag**

Las estrategias que se exponen en este libro son infalibles porque son funcionales. Son estrategias sencillas y prácticas.

Debes comenzar pensando en ti mismo como una persona segura de sí misma, intrépida y sociable, y te convertirás en lo que eres por debajo de todo eso: todos somos seguros de nosotros mismos, intrépidos y sociables porque, para ser plenamente humanos, debemos creer en nosotros mismos y en los demás. No estás solo. Hablar con los demás es una forma de conectar con ellos, una forma de reafirmarte y de reconocer a los demás.

La posibilidad de entablar una conversación con cualquier persona con la que desees conversar, empieza por ti. Eres único y tienes una forma única de ver las cosas: nunca has existido antes y nunca volverás a existir. Eres valioso.

Sin embargo, cuando la gente intenta alentar a sus seres queridos a "salir de su caparazón" o a "vivir un poco" diciéndoles lo especiales y maravillosos que son, sus palabras pueden tener el efecto exactamente contrario al que pretenden, haciendo que se arriesguen menos y que se cuides aún más por conservar la buena imagen que la gente parece tener de ellos. A veces, en lugar de construirte a ti mismo inflando tu sentido de la dignidad adquirida, es mejor aferrarse al hecho de que tú -así como cualquier otro ser humano- puedes cometer errores embarazosos si vas a intentar vivir al máximo de tu potencial (The School of Life, 2017). Nunca olvides esto, y nunca olvides que se aplica a todo el mundo. Todos somos igual de importantes e igual de tontos.

Nuestra importancia no es relativa a nuestra estupidez: por mucho que nos avergoncemos, seguimos siendo inmensamente importantes, y es en esta importancia donde reside nuestra dignidad inherente e infinita.

Incluso puedes entablar conversación con esa persona con la que pensabas que nunca podrías hablar. Puedes hablar con cualquiera.

En una multitud, la gente podrá verte seguro de ti mismo, perteneces allí porque perteneces dondequiera que estés. Tu actitud invita a hablar antes de que hayas dicho una sola palabra. Sabes que tienes algo que decir.

Puedes elegir a cualquier persona con la que te sientas motivado para hablar y, con aspecto tranquilo y sereno, estableces contacto visual con ella, demostrando una actitud de apertura. Puede que tu corazón lata con fuerza y necesites respirar hondo, pero, antes de que te des cuenta, lo peor habrá pasado porque habrás dado el siguiente paso de hablar con ellos como si no

tuvieras miedo.

Tus estándares para ti mismo y para los demás no deben ser exigentes; más bien, espera lo mejor de los demás y concédeles el beneficio de la duda, y no te critiques a ti mismo ni a los demás a menos que sea con el perdón en la mano. La gente se identificará contigo y tú con ellos. Serás un héroe por ser el primero en iniciar una conversación.

Recuerda no tomarte a ti mismo (ni a los demás) demasiado en serio. No pierdas el sentido del humor porque no hay nada que disipe más la tensión que una carcajada. Si aún te sientes demasiado cohibido para hacer bromas, sonríe y aprecia los chistes que cuentan los demás.

A medida que interiorices los consejos de este libro, te irás transformando. Cuanto más apliques las estrategias de este libro, más intuitivas te resultarán. Mi principal objetivo es que te acostumbres tanto a ellas que, cuando interpretes el papel de "tú mismo hablando con cualquiera", lo definas y lo vivas.

Fue a los veinte años cuando me pregunté cómo seguir viviendo como alguien "ajeno" a los pensamientos y recuerdos de los demás. Pensaba que estaba solo, desolado y que no significaba nada para nadie. No era cierto, pero "esa voz interior", cuando te hunde y te convierte en su esclavo, es mentirosa. Afortunadamente mi deseo de que me echaran de menos me hizo recapacitar y buscar respuestas infalibles. La vida tiene sentido para mí en la medida en que ser humano tiene sentido. Un gran aspecto de ello es lo que tengo en común con otros seres humanos y cómo formo vínculos duraderos con ellos. Mi soledad casi me llevó a la desesperación, pero, en mi punto más bajo, dejé de resentirme con las personas que parecían lo bastante cómodas en su piel como para hablar con cualquiera (incluso conmigo) y empecé a tenderles la mano. Complacidos, muchos de ellos se interesaron tanto por mí que me incluyeron deliberada pero sutilmente en sus conversaciones. Me di cuenta de que estaban haciendo por mí lo que mis padres habrían hecho si hubieran tenido más confianza en sí mismos.

La vida es demasiado breve y preciosa para que la perspectiva del fracaso la atrofie. Lo peor que puede pasar es que te avergüences a ti mismo o a otra persona cuando hablas. Esto es menos fracaso que no arriesgarse y obedecer a un impulso disfrazado de "voz interior" que te obliga a preservar tu dignidad a toda costa, incluso a costa de tu propia vitalidad y alegría. Todo el mundo conoce la vergüenza: el ser humano tiende a equivocarse. La mayoría de los errores tienen la ventaja de que aportan perspicacia y oportunidades. Pedir disculpas y aceptarlas nunca son signos de debilidad, sino de fortaleza.

Sabes que después de hablar con quien quieras hablar, te llevarás de la experiencia algo que te ha hecho crecer como persona, incluso cuando las conversaciones son difíciles. Sabes que puedes rememorar la conversación y decir: "Lo conseguí". Tú eres el impulsor y el facilitador de las conversaciones que quieres tener.

No puedes fracasar al utilizar las estrategias de este libro porque al utilizarlas estarás diciendo "Sí" a la conexión con otros seres humanos que te importan, y a vivir una vida más plena y mejor siendo tú mismo.

Si todavía dudas de tu capacidad para hablar con alguien, vuelve a leer este libro (o partes de él). Incluso puede ser divertido mencionarlo para romper el hielo: "He leído el libro 'Cómo hablar con cualquiera' y he decidido hablar contigo".

# Referencias


Alcott, A. B. (1872). *Días de Concordia*. Hermanos Roberts.

Carl Gustav Jung. (1988). *Sobre la naturaleza de la psique*. Libros de bolsillo de Ark.

Crick, F. (1995). *La asombrosa hipótesis: la búsqueda científica del alma*. Simon & Schuster.

De, J., Damman, B., Antoine, J., & Henri Van Laun. (1885). *Los "personajes" de Jean de La Bruyère*. Scribner y Welford.

Evans, R. L. (1976). *El libro de citas de Richard Evans*. Editorial Prensa.

Leyh, A. (2011, junio). *¿Por qué se ríen las ratas? Entrevista con Jaak Panksepp*. [Video] Moldeo cerebral. https://scilogs.spektrum.de/braincast/systems-of-emotions-1-video/

Merriam-Webster. (2022). *Diccionario Merriam-Webster*. Merriam-Webster.com. https://www.merriam-webster.com/

Novotney, A. (2019, mayo). *Los riesgos del aislamiento social*. Asociación Americana de Psicología. https://www.apa.org/monitor/2019/05/ce-corner-isolation

Randall, T. (Director). (2002, 22 de abril). *Miedo a la gente.* [Documental]. Freedom from Fear y Randall Productions.

Shigemitsu, Y. (2007). *Una pausa en la conversación para hablantes nativos de japonés: un estudio de caso de conversación exitosa y fallida en términos de pausa a través de la comunicación intercultural*. Núcleo. https://core.ac.uk/download/pdf/234015866.pdf

Habilidades que necesitas. (2011). *Escucha activa*. Skillsyouneed.com. https://www.skillsyouneed.com/ips/active-listening.html

Somerville, L. H. (2013). *El cerebro adolescente*. Direcciones Actuales en la Ciencia Psicológica, 22(2), 121–127. https://doi.org/10.1177/0963721413476512

Stinson, A. (2018, 1 de junio). *Respiración en caja: cómo hacerlo, beneficios y consejos*. Www.medicalnewstoday.com. https://www.medicalnewstoday.com/articles/321805#why-breath-is-vital-to-health

La Escuela de la Vida. (2017a, 30 de enero). *Cómo no ser aburrido*. Www.youtube.com. https://www.youtube.com/watch?v=M9i2HAE-ZSw

La Escuela de la Vida. (2017b, 8 de febrero). *Cómo tener confianza*. Www.youtube.com. https://www.youtube.com/watch?v=0Tk82hEHNnY

La Escuela de la Vida. (2022, 2 de marzo). *Cómo ser una persona interesante*. Www.youtube.com. https://www.youtube.com/watch?v=j0wBQA3fOcg

Wallace, R., & Time-Life Books. (1969). *El mundo de Van Gogh: 1853-1890*. Libros de Tiempo-Vida.

Zak, P. (2013, 17 de diciembre). *Cómo las historias cambian el cerebro*. Bien Mayor. https://greatergood.berkeley.edu/article/item/how_stories_change_brain